



# WEBINAR

## AUMENTA TUS VENTAS A TRAVÉS DEL E-COMMERCE

30 DE SEPTIEMBRE Y 1 DE OCTUBRE (17:00 – 19:30)

PROYECTO CONFINANCIADO POR:  
Fondo Europeo de Desarrollo Region  
**FEDER**

Una Manera de Hacer Europa



UNIÓN EUROPEA

## 1 Venta de productos

Ingresa en el mundo del comercio electrónico y aprende a vender tus productos en línea de manera eficaz. En este tema, se describen diversos aspectos como:

En qué consiste el comercio electrónico

Los diferentes niveles de comercio electrónico que pueden adoptarse

Cómo adaptar tus necesidades a las opciones disponibles

Gestionar los pagos online;

Cómo promocionar productos y ofertas especiales;

El retargeting de productos

Todo esto se verá en los siguientes apartados:

### 1.1 Primeros pasos en el E-Commerce

### 1.2 Optimización de tu tienda online

## 2 Comprende a tus clientes a través de la analítica web

La analítica web puede ofrecer un sinfín de información a la hora de comprender a tus usuarios web. Si estableces los objetivos de tu negocio con claridad, podrás utilizar los datos de analítica para definir mejor tu sitio web y cumplir los objetivos que te propongas. En este tema, se describen diversos aspectos como:

El tipo de información que te proporciona la analítica web.

Por qué la analítica web es la espina dorsal de tu trabajo online

Cómo puedes utilizar los datos para impulsar los objetivos de tu negocio

Por qué es importante crear y configurar objetivos.

Cómo determinar cuáles deberían ser tus objetivos y conversiones.

Qué tipo de información te puede proporcionar la analítica web acerca del tráfico de búsqueda.

Cómo valorar las tendencias de tu tráfico de búsqueda.

Cómo descubrir oportunidades con las que hacer que tu sitio web sea más relevante para los usuarios.

En qué consiste la segmentación.

Las diferencias entre los datos cuantitativos y cualitativos

Recomendaciones para ayudarte a obtener los mejores resultados a partir de los datos recopilados

Qué es una hoja de cálculo y cómo puedes usarla para recopilar y analizar los datos

Todo esto se verá en los siguientes apartados:

## 2.1 Qué son las estadísticas web

## 2.2 Alcanza tus objetivos con la analítica web

## 2.3 La importancia del seguimiento

# 3 Marketing internacional

## 3.1 Internacionaliza tu negocio

Antes de lanzar productos o servicios ante un público internacional, es importante que valides los nuevos mercados, conozcas la diferencia entre traducción y localización, y que te asegures de tener la infraestructura técnica para gestionarlo todo. Una vez que tengas una estructura sólida, considera la posibilidad de publicar anuncios en otros países para que tus mensajes de marketing lleguen a las personas adecuadas, estén donde estén. En este tema, se describen diversos aspectos como:

Cómo evaluar los mercados internacionales con respecto a tus productos o servicios;

Los problemas prácticos y culturales que supone la expansión internacional.

Cómo identificar los mercados con mayor potencial usando las herramientas analíticas;

La diferencia entre traducción y localización;

Cómo hacer que tu negocio sea accesible para los nuevos clientes;

Cómo gestionar la cadena de suministro;

La selección de socios y servicios de transporte fiables;